

光大银行通过债券发行议案

证券时报记者 张宁

光大银行今日公告称,公司股东大会以99.9918%比例通过了该行发行次级债券补充附属资本的议案。资料显示光大银行本次拟发行不超过70亿元次级债券,期限不超过20年。公告显示,出席股东大会的股东(含股东代理人)共12名,代表有表决权股份267亿股,占该行股份总额的66.0447%。

民生银行两村镇行获批开业

证券时报记者 张宁

民生银行今日公告称,该行旗下晋民生村镇银行股份有限公司、漳浦民生村镇银行股份有限公司已获当地监管部门批复开业。

交行传达学习中央经济工作会议精神

证券时报记者 刘晓晖

交通银行董事长胡怀邦日前主持会议,传达学习中央经济工作会议精神。

会议强调要紧密联系交行实际,认真学习、深刻领会、坚决贯彻中央经济工作会议精神。一是科学研判形势,坚定做好明年各项工作的信心。二是要认真执行稳健货币政策,保持信贷合理增长。根据“总量适度、审慎灵活、定向支持”的精神,合理制定信贷计划和投放重点。三是突出科学发展主题,贯穿转变发展方式主线,推进交行转型发展。要加大对投资银行、银行卡、私人银行和中高端客户财富管理、贵金属和大宗商品等增长空间和发展潜力较大的新兴业务领域投入力度,抓住人民币贸易结算规模扩大和人民币跨境使用带来的业务机会,积极培育新的利润增长点,提高中间业务收入占比。四是把风险管理放在更加突出位置,不断提升发展质量。五是更大决心和勇气,深入推进交行“二次改革”,增强竞争发展优势。采取有效措施,争取在前台业务组织架构改革、网点经营模式创新、绩效考核体系改革、客户基础建设等方面取得实质性进展。

台州银行 专注服务于小微企业

证券时报记者 张宁

证券时报记者近日从台州银行获悉,该行正努力申报村镇银行指标,并积极准备异地分行设立,目标是成为全国性的专注服务于小微企业的银行。

台州银行行长陈小军对记者表示:“我们希望自身发展壮大的同时,可以产生鲶鱼效应,让其他银行也来学我们做小微企业贷款。”据悉,该行目前给小微企业做无抵押贷款,每笔贷款仅在三四十万左右,此外台州银行的支行网点往往设立在目标客户聚集的商品市场旁边,且60%的员工是一线业务员,平时主动深入客户,对大部分客户都知根知底。陈小军认为,这一方面提高了放款效率,另一方面也降低了无抵押贷款的风险。

在大股东平安信托入主后,台州银行业务开展迅猛。目前该行已在北京、深圳、江西、浙江、重庆等地新设了六家村镇银行,此外还包括温州、舟山、杭州三家分行。

中国平安拟发转债补充营运资金

发行后将提升偿付能力充足率24个百分点

证券时报记者 张伟霖

中国平安今日发布董事会公告称,拟发行不超过260亿元A股可转债,以补充营运资金,支持集团各项业务发展,以及经批准下补充资本以提高公司偿付能力充足率。

若中国平安本次成功完成可转债发行,预计将成为中国保险业上市公司中第一单再融资,也是第一单保险公司可转债。市场分析认为,本次发行后将提升中国平安的偿付能力充足率24个百分点,并在减小市场冲击的前提下,满足其保险、银行、投资三大业务线快速发展需要。

业务扩张亟需补充资本金

数据显示,2011年以来,中国平

安业务扩张迅猛。其季报显示,截至2011年9月30日,集团总资产为21894亿元,较年初增长86.9%;其中,保险业务收入1600亿元,同比增长32.9%;而在完成控股深发展的重大资产重组交易后,该公司银行业务现已覆盖全国,前三季度银行板块贡献的利润共计53亿元。

然而,业务的快速发展以及并购深发展等战略项目,对平安的资本也提出了持续、更高的要求。近年来,平安集团整体偿付能力充足率虽高于中国保监会规定的150%的要求,但仍呈下降趋势。数据显示,2009年、2010年和2011中期平安集团的偿付能力充足率分别为302%、198%和200%。据悉,目前占平安集团保险业务大头的平安寿险的偿付能力充足率

随着业务的快速拓展和保费规模的增加正接近监管“红线”,亟需补充资本金。

据中国平安高管对证券时报记者透露,除偿付能力充足率或资本充足率监管要求以外,中国平安综合金融集团加速发展势必带来资本的持续需求。最近一期中国平安母公司报表上账面现金约162亿元人民币,算上今年深发展也已经公告将向中国平安定向增发,募集资金约200亿元,意味着2012年内中国平安仍需拿出约40亿元现金注资深发展,除此之外,信托、投资等板块的业务发展也需要平安集团的资金支持。

提升偿付能力充足率

据上述高管表示,中国平安本

期货业亟待打破原有利益格局

2011年前8个月,期货公司的手续费收入下降了35%,净利润大幅下降了57%。期货业的冬天正唤起业内有识人士的思索,期货公司怎样才能走出逆境?业内呼唤分配格局的改变。

证券时报记者 秦利

最近几日,期货交易所评选出的优秀会员正陆续揭晓,国内大型期货公司的总裁们都在忙着领奖,在获得优秀会员美誉的同时,期货公司还会拿到厚厚的红包。就在10月中旬,期货交易所恢复了对期货公司的手续费返还,在整个市场陷入寒冬之际,期货公司日子能稍微好过一些。

但这种依仗交易所“施舍”过活的日子已经让人厌倦,期货公司有识人士不断呼吁,期货业已经到了打破原有利益格局的时候,政策应该更多地向期货公司倾斜。从监管部门透露出的信息是,一种名为“结算手续费”的分配方式即将出现,结算手续费将在交易所和期货公司之间得以重新划分。

业绩大幅下滑近六成,这让今年期货公司的日子确实非常难过。导致期货公司业绩大幅下滑的原因有两个:一是从去年开始,监管部门实行了一系列抑制过度投机的措施,期货成交量大幅下跌三成,期货公司手续费收入相应下滑;二是年初期货交易所取消了对期货公司手续费返还,而以前这笔返还收入占到了期货公司收入的三成左右,取消返还基本断了排名靠后的期货公司盈利的可能性。

来自权威部门的数据显示,今年前8个月,期货公司的手续费收入下降了35%,净利润大幅下降57%,160多家期货公司的净利润只有约6亿元,平均到单个公司只有370万元左右,期货公司随时有陷入全行业亏损的可能。一纸取消返还手续费的通知,能让整个期货公司利润下滑如此之大,期货公司有识之士开始进行了大量反思。

和期货公司的惨况不同,四大期货交易所风景独好。2010年以来,大商所、郑商所和上期所按照交易量排名,已经冲到了全球的前20位,个别品种甚至成为了全球交易量最大的品种。四大交易所的净资产和净利润也异常惊人。来自权威部门的数据显示,2010年四大交易所净资产和163家期货公司的净资产相差无几,



资料图

但163家期货公司手续费收入只有四大交易所手续费收入的三分之二。此外,2010年四大交易所的净利润高达100亿元,而同期163家期货公司净利润仅为25亿元。

期货公司人士认为,这种分配格局和期货公司承担的风险并不匹配。在期货市场中,由于交易所和期货公司之间进行结算并由期货公司对客户进行再结算,因而期货公司承担了较大的客户违约的市场风

险,加之期货公司是期货市场的推广主体,承担了更多的成本,因此期货公司人士认为,期货公司理应成为市场利润主体。期货公司人士也找到了国外案例支撑这个观点,他们以期货业发达的美国为例,在美国,期货交易所收入大约占期货业总收入10%左右,而另外九成被期货公司收入囊中。

“大交易所、小期货公司”格局的形成有一定的历史渊源。接近监管

层的人士介绍,中国期货市场在发展初期,交易所大都在亏损,因此从政策扶持上一直都倾向于交易所,对交易所给予了大力支持。但经过20多年的积累,情形发生了变化,四大交易所都已经实现了原始积累,到了“反哺”期货公司,甚至改变原有分配格局的时候了。期货市场只有平衡发展、和谐发展才能进一步壮大,才能进一步发挥服务国民经济服务产业经济的功能。

中国信保携手外贸企业共成长

证券时报记者 徐涛

一桩与白俄罗斯国企的合作曾是美的相关负责人心中的一个结,让他把握不准。这次的合作方是白俄罗斯一家较大的国企,双方合作已有六七年时间,但今年对方希望美的在当地投资建厂,属于境外投资,各种风险因素必须考虑周全,否则原本就微薄的利润可能不保,甚至会出现较大损失。

在当地建微波炉制造厂的项目,显然对双方都有好处:白俄罗斯企业可最大限度降低库存,大大提高资金效率,强化拓展市场;美的可有效规避关税壁垒,强化产品辐射能力。但在境外办厂,尤其是金融危机背景下,对一直专心实业生产的美的而言,风险无疑也相当“可观”。

信保护航

好在我们与中国信保的合作比较深入。针对此项目,信保深度参与进来,专门为我们公司提供了配套海外投资保险产品。工厂建成后,白俄罗斯及周边市场的开发将进一步深化。”广东美的微波炉电器制造有限公司财务管理部部长广广雄说,曾以为信保就是一般的保险公司,一深入接触、合作,才明白开拓海外市场,没有信保根本不行,会影响开拓的速度和深度。许

多时候,风险把握不准,有订单也不敢接。有了信保的参与,贸易、投资过程中的风险完全交给信保管理,企业能更专心地做好本业。”

谈起美的与信保的合作,广广雄一直滔滔不绝。他说,关键的是,信保帮助企业进行有效的风险敞口管理,帮助我们建立起信用管理体系,从客户引入到资信调查评估、信用跟踪,以及出险后的管理,我们都可以按套路出牌了,效率很高、很实用。”

他坦承,信保的服务非常贴近市场,没太多条条框框,能根据企业具体要求和业务步骤,提供合适支持。在风险防范上也很依赖信保,双方在这方面的契合度极大。他们的接单系统与中国信保的系统对接的,双方有实时的数据、信息交换,风险控制更有抓手。今年,他们80%的出口额都得到了保险覆盖。

最近一两年来,在传统市场需求日趋疲软的情况下,强化新兴市场开拓更有意义;有了信保支持,企业就更放心大胆,敢接单,敢投资。今年美的对新兴市场的贸易增速3倍于欧美市场;利润率最高的也是新兴市场。”广广雄说,

广广雄的感受显然并不偶然,TCL集团高级副总裁郭爱平在接受证券时报记者采访时也对中国信保的服务赞誉有加。以前我们也买过法国

保险公司的信用保险产品,比较后感觉还是中国信保更有优势。从2005年开始,我们达成全面战略合作协议,信保对我们提供全链条服务,我们的所有业务也全部投保信用保险。”

信保的服务优于外国同行的话,陈泳欣也对记者说起过。陈泳欣是美的日用家电集团国际营销事业部的信用管理经理。她对记者谈起曾与美的合作的那家德国有名的保险公司时,直皱眉头。

信保的优势主要体现在增值服务更有厚度。他们会给企业提供全方位的信息服务,企业对外做生意心中更有数。对企业的需求,他们响应很快,比原来那个外国公司要快很多。另外,TCL的许多新境外客户,也是中国信保的客户,这样,双方沟通就非常顺畅。特别是信保在一些特殊案例上的操作非常有弹性,不囿于套框,完全以发展的眼光看待双方的合作。”郭爱平这样评价他对信保印象。他说,在信保的支持下,我们开辟新市场的速度很快。比如,这两年TCL手机对拉美市场的销售增长非常快,从几乎是零销售额发展到今年2000多万台的出货量,占公司总销售额的50%。”

合作至今,我们集团累计投保额78亿美元,虽交了不不少保费,但是物超所值。公司碰到商业纠纷后,信保直接沟通、调解,使公司的损失最大限度地降低。信保直接为公司挽回的损失已

超过3000万美元。”郭爱平说。

让企业“上瘾”

有企业负责人曾经跟我说,与信保合作,就像吃“鸦片”,沾上就舍不得放下!我觉得这是对我们的最高褒奖,说明信保的服务得到了企业的认可,对企业的外贸发展有帮助。”陈连从说。陈连从是中国信保资深专家、广东分公司的总经理。他在接受记者采访时说,企业为什么对信保有依赖呢?因为信用保险有促进企业销售的功能;还有一点比较重要的是,信保通过与银行的深层次合作,为企业提供了保单抵押融资服务。另外,由于信保的介入,企业锁定了销售过程全链条,使之成为一个整体,风险从而得到控制。企业把经营中的各种风险交给信保来管理后,可以专心做好

本业。由于信保的参与,外贸企业解决了“有单不能接”、“有单不敢接”的问题。估计就是这一点让企业“上瘾。”陈连从笑着说。中国企业在出口贸易中,经常会碰到外方拖延账期的情况,信保介入后,双方合作氛围能改善很多;也由于信保的介入,让外方违规成本迅速加大。”

金融危机发生后,全球的信用保险机构都在收缩业务,只有中国信保的业务不退反进,为企业走出去保驾护航。在这个过程中,也实现了自身的快速发展。”陈连从感叹地说。单以中国信保广东分公司为例,数据显示,近3年来,公司出口信用保险占一般贸易出口的渗透率以每年翻倍的速度递增,目前已经超过25%,年承保金额近300亿美元,出口信用保险覆盖面迅速扩大。

信保

助外贸企业发展 调研系列 (一)

东证期货

ORIENT FUTURES

东证热线: 95503

一流衍生产品投资服务提供商

网址: www.orientfutures.com

16.1%。此外,2003年底至2011年上半年,平安内涵价值快速增长,复合增长率达39.7%。与此同时,上市以来中国平安平均净资产收益率(ROE)达13.9%,公司注重对股东的投资回报,保持相对较高的分红比例,平均现金分红比例为37.1%。

市场分析人士认为,今年以来,欧债危机笼罩下的全球经济金融形势严峻而又复杂,国内经济面临着潜在增长率放缓和外围不确定性带来的政策风险增加,因此,未来一段时间内,经济运行中的不稳定性因素可能将持续存在。

但从中长期来看,中国的金融保险业是全球最有发展潜力和增长前景的市场之一,中国平安在过去的20多年中,把握住了难得的发展机遇,为股东和投

资者、客户、员工及社会创造了巨大的价值。此次募资中国平安通过适时发行可转债补充其营运资金,利于支持其各业务板块的持续、高速发展,巩固在保险业的领先优势及地位,这也是中国平安积极应对复杂多变的外部经营环境、增强竞争力的重要举措。

此外,有券商分析师对此认为,对于刚刚完成H股融资的中国平安而言,A股可转债具有市场需求大、对财务指标摊薄延后等优势,这是目前较为适合中国平安的一种融资方式。尽管当前国内资本市场呈现动荡态势,但近期政策转向信号已经出现,货币政策总量放松的逆周期操作已经开始,资金面有所好转,为中国平安推出可转债提供了较有利的市场条件。